

Час общения

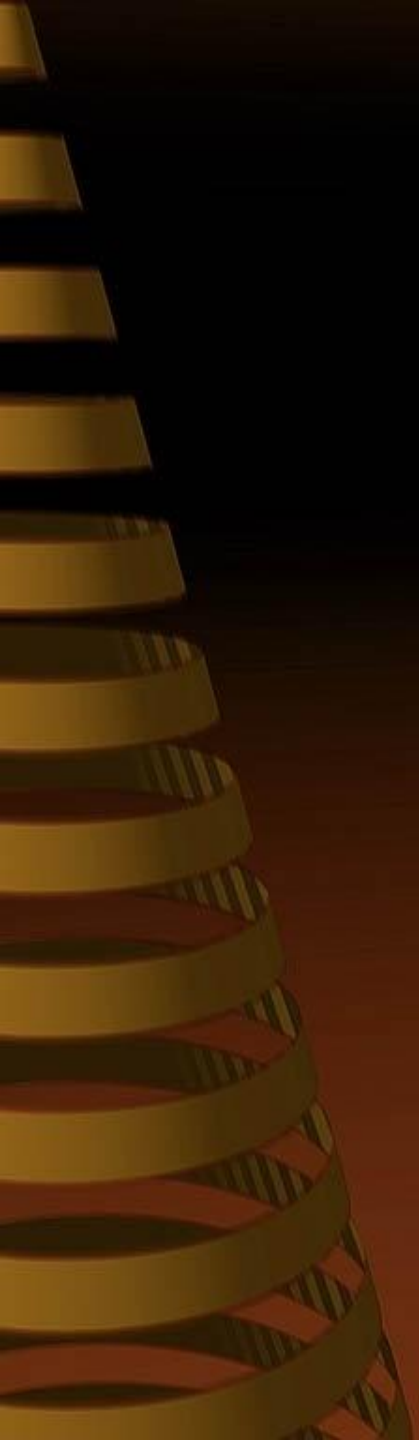
**«Как научиться говорить:
«НЕТ!»**





**Начало
победы –
смелость.**

Плутарх



?

Правила поведения на часе общения:

- С места не выкрикивать, если этого не требует задание.
- Внимательно слушать и при желании высказываться, подняв руку.
- Уважать мнение товарищей, быть толерантными.

Помогите мне, друзья

Происходит, что не знаю, непонятно почему,
Я безумно подражаю взрослым, детям и всему.

Все смеются, я смеюсь.

Все дерутся – я дерусь.

Все не делают уроки – и я к этому стремлюсь.

За друзьями следуя, ни о чём не ведая.

По кружкам по всем промчался – ни в одном не
задержался.

Мне всё это надоело – подражать – пустое дело.

Чужие успехи, поступки большие, как я не старался,
не стали моими.

Манипуляция – это распространенная форма общения, когда влияние осуществляется исподтишка, для достижения собственных целей, о которых не говорят открыто, а человек воспринимается только как носитель нужных манипулятору свойств и качеств.



Причины поведения человека

- **Недоверие:** человек не доверяет себе и считает, что решение его проблемы в руках других, однако, и другим он доверяет не полностью.
- **Неопределенность:** человеку трудно переносить ситуацию неопределённости, и он стремится преобразовать ее в выгодную для себя.
- **Любовь:** любовь рассматривается, как возможность управлять другим человеком.
- **Желание** получить одобрение как можно большего числа окружающих.

Факторы, влияющие на_окружающих при принятии решения



Способы воздействия на человека

1. Лесть.

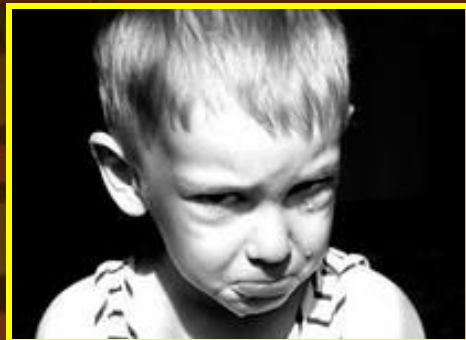
2. Логика и факты.

3. Ссылки на авторитет.

4. Обещание награды и наказания.

5. Настаивание.

6. Обвинение.



Игра «Скрытые кнопки»

№	Способы воздействия	Ситуации
1.	Лесть	
2.	Логика и факты	
3.	Ссылки на авторитет	
4.	Обещание награды или наказания	
5.	Настаивание	
6.	Обвинения	

Игра «Скрытые кнопки»

№	Способы воздействия	Ситуации
1.	Лесть	Саша, я знаю, что ты не жадный. Дай мне на воскресенье свой М Р-3 плеер. Мне дружан новые записи принесёт. Я потом и тебе перепису. А если не дашь, я всем скажу, что ты жмот.
2.	Логика и факты	Лен, купи у меня колечко. Мне деньги срочно нужны. Оно стоит 1000 рублей, а тебе за 500 отдам. Точь -в-точь, как у Анжелины Джоли, я в журнале видела.
3.	Ссылки на авторитет	Димон, я из-за тебя вчера пару на контрольной получил! Списал, а оказалось, не тот вариант. Гони бутылку пива!
4.	Обещание награды или наказания	У тебя новый браслет? Дай посмотреть! Мне идёт! Была бы настоящей подругой, могла бы и подарить – тебе всё равно носить его некуда. Разве что во дворе с малышней покрасоваться?
5.	Настаивание	
6.	Обвинения	

Причины, влияющие на подростков при принятии важного решения, когда их вынуждают говорить «Да»

- Не хотят быть белой вороной.
- Не хватает смелости.
- За компанию с другом.
- Соглашаются из-за симпатии к убеждающему человеку.
- Соглашаются на зло кому-то.
- Хотят доказать, что они взрослые.
- Для получения адреналина.
- Боятся прослыть жадными, капризными.
- Боятся потерять друга.



Что вы чувствуете при этом?

- Обиду на себя за проявление слабости.
- Злость на другого человека, который воспользовался твоей безотказностью.
- Чувство вины.



Эффективные способы отказа

- - **Нет, спасибо + объяснение причины** (головная боль, необходимость идти куда-то, боязнь за собственное здоровье).
- - **Нет, спасибо + предложение чего-то другого** (послушать музыку, сходить в тренажерный зал, почитать, поиграть в спортивные игры)
- - **Нет, спасибо!** (говориться утвердительным тоном, без объяснения причин).
- - **Сделать вид, что не услышал предложение.**
- - **Односложный ответ на предложения и уговоры: «Нет!», «Не буду!», «Не хочу!».**
- - **Уйти в сторону от тех, кто предлагает.**

Физминутка

Карлики и великаны



Как же принимать ответственные решения?

- Для этого есть целая система. В общем виде механизм принятия решения состоит из двух шагов:
рассмотреть все варианты поведения в данной ситуации.
оценить положительные и отрицательные стороны каждого варианта.



Рекомендации

- Если вас склоняют делать то, чего вам не хочется, то прежде всего следует оценить ситуацию, в которой вы оказались.
- Подумайте где вы, с кем вы и почему. Оцените действия и реакцию тех людей, которые вас окружают.
- Помните, что нервозность и страх – это нормальная реакция в сложной ситуации, вам необходимо подумать о возможных последствиях вашего решения: как вы будете чувствовать себя завтра, не пожалеете ли вы о принятом решении; не доставит ли ваше решение много хлопот, а то и бед вам и вашим родным; насколько ваше решение отразится на вашем здоровье.





- Не утешайте себя мыслью, что ничего такого с вами не случится. Лучше сразу осознать все последствия возможного поступка.
- Если вы решили сказать «нет», говорите об этом спокойно, твердо, ровным голосом, не выдавая свой страх и беспокойство. Иначе можно создать впечатление о неуверенности в своем решении и сожалении о нем, что дает возможность говорящему усилить на вас давление.
- Произнося **«нет»**, старайтесь смотреть человеку прямо в глаза.

- Если вас склоняют к употреблению спиртных напитков или наркотиков, предлагают попробовать незнакомый препарат, таблетки, вы всегда можете сказать: **«Нет, не буду. Не хочу. Мне это не нравится»** и т.д.
- Если вам не так просто отказаться, то вы можете сделать вид, что у вас появилась срочная необходимость позвонить или куда-то отлучиться.
- Не забывайте о том, что вы идете на встречу, дискотеку, в компанию, где употребляют спиртное или другие вредные вещества.
- **Помните, выбор за вами. И пусть он будет правильным.**

Человек – хозяин своей судьбы.



Рефлексия

- Я узнал, что...
- Я так и не понял, почему...
- Я почувствовал, что самое важное в отказе...
- Больше всего меня поразило то, что...
- Для меня стало просто открытием то, что я (мои друзья, одноклассники и т. д.)...

Шкала успеха



Мо –доод –цЫ!



**Не бойся
выглядеть
недостаточно умным!**

**Не бойся выглядеть
недостаточно смелым!**

**Не бойся выглядеть
недостаточно взрослым!**

**Не бойся выглядеть
недостаточно
самостоятельным!**

**Бойся стать жертвой людей,
которые пытаются тебя
превратить в
марионетку!**